

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Sadira Digital Printing adalah salah satu perusahaan pelayanan jasa percetakan dan jasa ketikan / desain dengan tempat usaha yang beralamatkan di Jalan Simpang Belitung No. 18, Belitung Utara, Kec. Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Bangunan usaha ini berupa toko berukuran 2,5 x 2,5 yang menjadi tempat usaha dari percetakan ini. Sadira Digital Printing memiliki area atau lokasi yang cukup strategis karena terletak dipinggir jalan raya yang menghubungkan antara jalan Belitung, Kuin sampai dengan Kayu Tangi yang dapat menghubungkan sekolahan, kampus serta perkantoran disekitaran wilayah tersebut sehingga dari konsumen yang datang pun juga beragam seperti anak sekolah, mahasiswa, orang-orang pekerja, dan orang-orang yang mengurus berkas lamaran pekerjaan. dan dilokasi tersebut sudah banyak dikenal sebagai tempat untuk percetakan dan jasa ketik / desain karena diwilayah tersebut terdapat lebih dari 10 toko percetakan dan salah satunya ialah Sadira Digital Printing ini.

Sadira Digital Printing beroperasi setiap hari (senin – minggu) dengan sistem dua shift mulai dari pukul 08.00 WITA sampai dengan 16.00 WITA dan malam hari dari jam 16.00 WITA sampai dengan 22.30 WITA. Fasilitas yang ada di Sadira Digital Printing yaitu kipas angin,

tempat duduk, colokan untuk *charger* ponsel, dan kebersihan toko selalu ditekankan di percetakan Sadira Digital Printing ini karena untuk menciptakan rasa nyaman dan kepuasan untuk konsumen ketika berada di tempat percetakan ini.

2. Sejarah dan Perkembangan Usaha Sadira Digital Printing

Menurut hasil wawancara dengan pemilik usaha Sadira Digital Printing Mas Arjuna Setyadi Putra, asal usul sejarah berdirinya usaha percetakan ini berawal dari Mas Arjuna yang awalnya hanya bekerja sebagai karyawan percetakan di Azkia 3 Print dan Fotocopy yang letaknya berada di seberang toko Sadira Digital Printing saat ini, Mas Arjuna bekerja sebagai karyawan di Azkia 3 Print dan Fotocopy selama kurang lebih 3 tahun dan dia banyak mendapat ilmu dan pengalaman dari bekerja disana, dia juga sambil mempelajari bagaimana mengelola usaha percetakan tersebut.

Ketika Mas Arjuna sudah menikah dia ingin menambah penghasilan dikarenakan faktor bertambahnya jumlah yang harus dinafkahi maka Mas Arjuna dengan modal yang sudah dia kumpulkan dan dengan pengalaman yang dia miliki selama bekerja 3 tahun menjadi karyawan dibidang percetakan, dan saat itu juga dia melihat ada peluang karena ada sebuah toko kosong yang lokasinya tepat bersebrangan dengan Azkia 3, yang mana toko tersebut sesuai dengan kriteria dari perencanaan Mas Arjuna dalam hal lokasi tempat usaha, maka dari situ berdirilah usaha percetakan Mas Arjuna yaitu Sadira Digital Printing pada bulan juni 2018 tepatnya di

Jalan Simpang Beliung No. 18, Belitung Utara, Kec. Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Mas Arjuna memulai usaha percetakan ini dengan modal awal sebesar Rp. 14.500.000 dan modal tersebut dia alokasikan dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 4.1

Rincian Modal Usaha Sadira Digital Printing

NO	NAMA BARANG	HARGA
1	1 Set Komputer	Rp. 2.000.000
2	1 Printer	Rp. 1.500.000
3	Kursi, Meja dan Etalase	Rp. 1.700.000
4	Perlengkapan ATK	Rp. 2.500.000
5	Mesin Laminating	Rp. 600.000
6	Alat Pemotong Kertas	Rp. 200.000
7	Biaya Tempat Usaha 1 Tahun	Rp. 6.000.000
TOTAL		Rp. 14.500.000

Awalnya, Sadira Digital Printing ini dijalankan langsung oleh Mas Arjuna. Karena dia sudah memiliki banyak keahlian dibidang percetakan ini maka untuk menarik pelanggan dan menaikkan *branding* usahanya yang baru ini maka Mas Arjuna pun banyak menyediakan berbagai macam produk dan jasa yang dia tawarkan dan dari segi jam oprasionalnya pun lebih lama dibandingkan percetakan-percetakan disekitar.

Dan setelah usaha ini berjalan 2 tahun kehadiran Sadira Digital Printing di respon baik oleh masyarakat sekitar. pelanggan pun sudah mulai mempercayai Sadira Digital Printing ini dan konsumen juga terus

meningkat. Untuk memaksimalkan produksi dan meningkatkan konsumen maka Mas Arjuna pun memutuskan untuk menambah 2 karyawan untuk bekerja sistem shift, karyawan shift pagi bekerja dari jam 08.00 WITA – 16.00 WITA dan untuk karyawan shift malam bekerja dari jam 16.00 WITA – 22.30 WITA.

Dalam penambahan karyawan ini menurut Mas Arjuna “agar pelanggan dan juga konsumen tetap merasa nyaman dan betah ke percetakan ini walaupun yang melayani mereka bukan aku, maka aku harus benar-benar menjelaskan dan menerangkan kepada setiap kali karyawan yang baru masuk bagaimana pekerjaan dan pelayanan ketika bekerja di percetakan Sadira Digital Printing ini, karena ini penting untuk mempertahankan standar pelayanan dan kualitas produksi kepada pelanggan yang sudah berlangganan dan untuk konsumen yang baru agar tetap memilih Sadira Digital Printing untuk kebutuhan percetakan mereka”.

Mas Arjuna memilih untuk memperkerjakan orang yang masih muda dan memahami dasar – dasar dari Microsoft Office dan aplikasi desain. “biasanya mereka akan lebih mudah untuk diajari masalah desain dan pengetikan di level berikutnya sehingga tidak butuh waktu lama untuk *training* dan beradaptasi di pekerjaan percetakan ini dan juga mereka dapat mengerti apa yang dibutuhkan oleh pelanggan dan mengurangi kesalah pahaman antara konsumen dan karyawan”.

Dari keterangan yang didapat dari Mas Arjuna, meski pasar Percetakan ini memiliki prospek yang bagus, namun bukan berarti tidak memiliki tantangan. Menurut Mas Arjuna, setiap konsumen mempunyai ekspektasi berbeda. Apalagi salah satunya dalam masalah pengetikan dan editing, Ada beberapa konsumen berfikir bahwa semua berkas itu bisa dirubah atau diedit. Padahal untuk berkas-berkas formal yang dikeluarkan dari instansi atau pemerintahan itu tidak dapat diubah sama sekali, jadi para karyawan biasanya sambil memberikan edukasi bahwa berkas tersebut tidak dapat dirubah isinya karena itu termasuk melanggar hukum. Adapun dari sisi kompetisi bisnis berdasarkan keterangan Mas Arjuna “Yang bekerja di bidang usaha ini juga mulai banyak, tetapi menurut saya tidak masalah, yang terpenting bagi kami yaitu dengan tetap menjaga identitas, kualitas dan pelayanan kami maka orang-orang akan selalu ingat dengan Sadira Digital Printing.”

3. Visi dan Misi Di Sadira Digital Printing

a. Visi

“ Menjadi perusahaan percetakan terkemuka di wilayah banjarmasin yang mengutamakan kualitas hasil dan pelayanan.”

b. Misi

- Terus berinovasi melakukan pengembangan kualitas produk secara maksimal demi pelayanan terbaik.
- Menciptakan kondisi kerja yang aman, nyaman, disiplin dan bertanggung jawab dalam bekerja.

- Berusaha meningkatkan sarana dan prasaran sesuai perkembangan teknologi.
- Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

4. Struktur Organisasi Sadira Digital Printing

Struktur organisasi yang dimiliki oleh percetakan Sadira Digital Printing ini adalah struktur sederhana. Menurut Henry Fayol struktur sederhana merupakan struktur organisasi yang paling sederhana dan yang paling tua dalam organisasi. Struktur ini menggambarkan tekanan atasan langsung diterapkan kepada karyawannya untuk mencapai keberhasilan dan tetap dalam komando manajemen puncak yang menghubungkan langsung secara vertikal atasan dengan bawahan. (Howard, 2022, Hlm. 13)

Tabel 4.2

Struktur Organisasi di Percetakan Sadira Digital Printing



Usaha percetakan dan pelayanan jasa Sadira Digital Printing ini merupakan usaha pribadi yang dijalankan langsung oleh Mas Arjuna Setyadi Putra selaku pemilik atau pengelolanya dalam hal sebagai manajer yang bertanggung jawab penuh terhadap jalannya usaha ini, dalam hal perencanaan, pengawasan terhadap kelancaran usaha, menentukan berbagai kebijakan yang terkait dengan pengambilan keputusan, bertindak sebagai pengelola keuangan dan juga terjun secara langsung membantu karyawannya dalam melayani konsumen. Sadira Digital Printing memiliki 2 karyawan dalam menjalankan bisnis percetakannya ini (1 karyawan Shift siang dan 1 karyawan shift malam), yang mana semua karyawannya memiliki kemampuan dalam melayani konsumen, mulai dari melayani dalam pengetikan atau desain, melayani dalam segala percetakan, melayani fotocopy, penjilidan dan lain-lainnya

5. Produk Sadira Digital Printing

Produk dan jasa yang di tawarkan oleh Sadira Digital Printing adalah :

- 1) Print dan fotocopy dokumen
- 2) Cetak pass foto atau foto dari ukuran 2R sampai dengan 10R
- 3) *Scan*
- 4) Laminating
- 5) Edit file
- 6) Ketik / rapikan file
- 7) Burning cd
- 8) Jasa Pendaftaran Online

- 9) Cetak / desain spanduk
- 10) Cetak undangan pernikahan
- 11) Cetak kartu BPJS atau id card
- 12) Cetak kartu nama
- 13) Cetak stiker
- 14) Bikin nota
- 15) Cetak buku yasin
- 16) Jilid berkas.

6. Pengelolaan Usaha Percetakan Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus pada UMKM Sadira Digital Printing)

Manajemen yang dilakukan oleh UMKM Sadira Digital Printing terkait dengan pengelolaan usaha dilaksanakan sesuai dengan fungsi pengelolaan yaitu *planning, organizing, actuating, controlling*. fungsi pengelolaan yang pertama adalah *planning* yang kemudian akan mempengaruhi fungsi-fungsi lainnya seperti *organizing, actuating* dan *controlling*. Pengelolaan usaha yang dilakukan oleh UMKM Sadira Digital Printing dijelaskan sebagai berikut :

Berikut adalah data Informan dan sekaligus hasil dari wawancara penulis dengan informan mengenai penelitian ini.

1. Informan 1 (Pemilik Usaha/Owner)

Nama : Arjuna Setyadi Putra

Alamat : Jl. Zafri Zam Zam, Kec. Banjarmasin Barat,
Kota Banjarmasin

Pendidikan : S-1

Umur : 29

Uraian Hasil Wawancara :

Penulis mencari keterangan dari pemilik usaha, sebagai informasi yang dapat diuraikan sebagai berikut: (Wawancara dilaksanakan pada Senin, 29 Juli 2024 di lokasi usaha Sadira Digital Printing di Jalan Simpang Belitung, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan).

a. Perencanaan (*Planning*)

“ tahap awal perencanaan yang dilakukan disini itu dimulai dari merencanakan target yang dicapai karyawan dalam sebulan, mendiskusikan jumlah bonus yang didapat karyawan jika mencapai target, membagi jobdisk karyawan, laporan mengenai ketersediaan bahan-bahan di toko. Setelah itu kami melengkapi persediaan bahan-bahan yang ada di toko.”

“Untuk perencanaan selanjutnya ketika di lapangan jika ada produksi yang pengerjaannya memerlukan bantuan saya contohnya seperti pembuatan buku nota, pembuatan buku yasin, membuat undangan pernikahan maka saya akan ikut mengerjakannya. Dengan cara seperti ini saya rasa kedepannya akan mengurangi gap dan menghilangkan rasa canggung antara atasan dan bawahan sehingga karyawan merasa nyaman dalam bekerja dan dari situ produk yang dihasilkan pun menjadi berkualitas, dan waktu produksi pun menjadi lebih efisien”.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

“untuk proses pengorganisasian disini biasanya dari awal pemilihan karyawan sudah saya pilih yang memahami dasar-dasar microsoft office dan dasar-dasar tentang percetakan, selanjutnya karyawan tersebut saya beri penjelasan dan pelatihan selama satu minggu. Setelah karyawan dirasa sudah bisa beradaptasi dan melayani konsumen, maka saya selanjutnya menjelaskan tugas operasional sesuai dengan perencanaan dan karyawan itu sudah bisa bekerja sendiri di toko.”

“Dan untuk perihal kenyamanan bekerja karyawan, saya sangat memperhatikan hal itu contohnya seperti selalu tepat waktu memberikan gaji kepada mereka, memberikan makanan atau cemilan saat karyawan bekerja, dan selalu memberikan bonus tambahan jika karyawan bisa mencapai target yang diberikan. karyawan juga bisa bertukar shif jika mereka ada kesibukan dan untuk hari libur saya kasih 2 kali dalam satu bulan.”

c. Pelaksanaan (*Actuating*)

“Kalau dari segi pelaksanaannya ya sesuai dengan jobdisknya, karyawan di percetakan ini mereka memiliki keahlian di bidangnya masing-masing contohnya Ilham itu ahli di bidang desain dan Yusuf ahli di bidang pengetikan, tapi diluar itu mereka juga diharuskan memahami seluruh produk yang ada di percetakan ini misal seperti

pengerjaan Microsoft Word atau Microsoft Excel, desain di Photoshop, cetak kartu nama, desain/cetak spanduk dan lain-lain.

“Jadi jika salah satu karyawan ada yang kesulitan biasanya pengerjaannya dipindah ke karyawan satunya. Prinsip saya itu semua pemesanan bisa dikerjakan secara fleksibel siapa yang bisa ya itu dikerjakan. Jadi ketika ada karyawan yang tidak masuk karyawan lainnya bisa handle kerjanya. Kalau untuk karyawan saya agar semangat kerja ya biasanya saya siapkan target dan saya berikan bonus tiap bulannya.”

d. Pengendalian (*controlling*)

“untuk pengawasan disini itu saya sendiri yang melakukan selaku pemilik usahanya, jadi kalau saya lagi tidak ada urusan, saya biasanya pergi ketoko, kadang saya juga ikut melayani konsumen juga. Saya pantau terus pokoknya, walaupun saya gak datang ke toko pun pasti saya pantau lewat hp, karena whatsapp pelayanan dan pesanan juga tersambung di handphone saya, jadi ketika ada hal-hal yang janggal saya biasanya langsung hubungi mereka.

Kadang kita juga adakan evaluasi didalam rapat, untuk membahas hal-hal yang dirasa penting dan rencana-rencana selanjutnya yang biasanya dilakukan setiap akhir bulan. Dalam evaluasi ini biasanya dibahas mengenai laporan dari karyawan terhadap kendala yang ditemui baik itu dari segi pengerjaan produk ataupun alat produksi untuk dicarikan bagaimana solusi nantinya.”

e. Faktor-faktor perkembangan usaha Sadira Digital Printing dalam meningkatkan pendapatan

1. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

“Sadira Digital Printing ini bisa berjalan sampai sekarang karena kami dapat menyediakan berbagai kebutuhan konsumen, karena karyawan yang berpengalaman menangani berbagai pekerjaan perihal percetakan. Maka dari itu kami memilih orang-orang yang memiliki keterampilan dan pengetahuan seputar dunia percetakan ini, minimal faham dasar-dasar dari pengetikan dan desain. Jika terpilih pun menjadi karyawan mereka akan mengikuti training selama 1 minggu yang mana saya langsung yang mengajar dan mengawasinya.”

“Selain itu pelayanan yang baik dan maksimal terhadap konsumen juga hal yang harus diperhatikan, agar kiranya bisa menambah daya tarik pada setiap konsumen. Kami selalu berusaha memberikan pelayanan yang sesuai dengan harapan konsumen, karyawan dan saya sendiri pun selalu menekankan untuk berperilaku sopan serta ramah kepada konsumen contohnya seperti mengajak berbicara kepada konsumen ketika lagi menunggu sehingga konsumen merasa lebih dekat dan tidak canggung lagi antara kita dan mereka, sehingga ini secara tidak langsung mampu mempengaruhi konsumen untuk kembali lagi menggunakan jasa yang ditawarkan. Selain skill yang bagus pelayanan yang cepat juga selalu diterapkan

oleh usaha ini contohnya seperti konsumen dapat memesan secara online terlebih dahulu dan konsumen bisa mengambil dan membayar pesanannya ketika sudah selesai

2. Faktor Peluang dan Perencanaan

“Sebelum memulai usaha percetakan ini saya selaku pemilik usaha, sebelumnya melakukan analisa terlebih dahulu secara matang dimana pasar yang tempat untuk usaha ini. saya memilih tempat yang strategis dan akses yang mudah untuk dijangkau dari segala kalangan. Maka dari itu saya melihat peluang jika Sadira Digital Printing ini didirikan di lokasi Jalan Simpang Belitung No. 18, Belitung Utara, Kec. Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan.”

“Karena lokasi tersebut terletak dipinggir jalan raya yang menghubungkan antara jalan Belitung, Kuin sampai dengan Kayu Tangi yang dapat menghubungkan sekolah, kampus serta perkantoran disekitaran wilayah tersebut. Lokasi ini juga banyak dikenal sebagai tempat untuk percetakan dan jasa ketik / desain karena diwilayah tersebut terdapat lebih dari 10 toko percetakan. Selain itu untuk akses pengadaan bahan juga sangat mudah karena diwilayah ini juga ada terdapat beberapa toko Alat Tulis Kantor (ATK) sehingga dapat menunjang secara maksimal dari segi pengadaan barang sampai dengan distribusi atau penjualan kepada konsumen atau pelanggan juga sangat mudah dijangkau.”

3. Faktor Organisasi

“Karena usaha percetakan saya ini bisa dibilang usaha yang skalanya kecil sehingga struktur organisasinya juga menjadi lebih sederhana dengan itu proses manajemen organisasinya juga dapat saya maksimalkan dan saya kelola sendiri selaku pemilik usaha. Contoh dari pengelolaan organisasi yang saya terapkan pada UMKM Sadira Digital Printing ini adalah seperti kepada karyawan, saya memiliki 2 karyawan dan saya juga tentu mengetahui bagaimana karakter dan keterampilan karyawan tersebut ahli di bagian apa sehingga dari banyaknya produk dan jasa yang ditawarkan oleh sadira digital printing ini saya dapat membagi jobdisk tersebut kepada 2 karyawan saya tersebut. Diluar itu tentu mereka juga tetap mengetahui semua ilmu dasar dari semua produk dan jasa yang ditawarkan oleh UMKM Sadira Digital Printing tersebut.”

Selain itu karena sistem kerja di Percetakan ini sistem shift saya juga selalu mengingatkan tidak hanya kepada semua karyawan tetapi juga saya pribadi untuk selalu menjalin komunikasi dan hubungan yang baik antar atasan dan karyawan dengan menyediakan grub Whatsapp khusus percetakan Sadira Digital Printing yang fungsinya untuk saling koordinasi terkait pembagian tugas, laporan kerjaan dan seluruh hal yang berkaitan dengan pekerjaan di Sadira Digital Printing ini sehingga ini dapat mengurangi miss komunikasi dan juga mempermudah komunikasi antar karyawan dan atasan.

4. Faktor Pemasaran dan Penjualan

“ Untuk produk dan jasa yang ditawarkan dari Sadira Digital Printing ini ada berbagai macam seperti : print dan fotocopy dokumen, cetak pass foto atau foto dari ukuran 2r sampai dengan 10r, scan, laminating, edit file, ketik / rapikan file, burning cd, jasa pendaftaran online, cetak / desain spanduk, cetak undangan pernikahan, cetak kartu bpjs atau id card, cetak kartu nama, cetak stiker, bikin nota, cetak buku yasin dan penjiilidan berkas. Itulah beberapa produk dan jasa yang ditawarkan oleh Sadira Digital Printing”.

Tarif (*price*) produk dan jasa yang di tawarkan oleh Sadira Digital Printing adalah sebagai berikut.

Tabel 4.3

Tarif Harga Sadira Digital Printing

NO	PRODUK DAN JASA	TARIF HARGA
1)	Fotocopy dan Print Hitam Putih	Rp. 500 / Lembar
2)	Print Warna	Rp. 1.000 – 3.000 / Lembar
3)	Cetak pass foto atau foto ukuran 2R - 10R	Rp. 8.000 – 16.000 / Lembar
4)	Scan	Rp. 3.000 – 5.000 / Lembar
5)	Laminating	Rp. 5.000 / Lembar
6)	Edit file	Rp. 15.000 / Lembar
7)	Ketik / rapikan file	Rp. 15.000 / Lembar
8)	Burning cd	Rp. 15.000
9)	Jasa Pendaftaran Online	Rp. 65.000
10)	Cetak / desain spanduk	Rp. 30.000 – 50.000 / Meter
11)	Cetak undangan pernikahan	Rp. 2.500 – 15.000 / Pcs

12)	Cetak kartu BPJS atau id card	Rp. 40.000
13)	Cetak kartu nama	Rp. 70.000
14)	Cetak stiker	Rp. 12.000 / Lembar
15)	Bikin nota	Rp. 180.000
16)	Cetak buku yasin	Rp. 10.000 – 17.000 / Buku
17)	Jilid berkas	Rp. 5000

“Jadi di Sadira Digital Printing ini strategi pemasaran yang saya gunakan adalah dengan menguatkan ciri khas Sadira Printing ini pada banyaknya produk dan jasa yang ditawarkan dengan tetap menjaga kualitas produk maka kami selalu menggunakan bahan baku yang berkualitas contoh salah satunya seperti menggunakan tinta ori, meskipun harga yang ditawarkan sedikit lebih tinggi dari harga pasaran namun, Sadira Digital Printing dapat menjamin kualitas produknya.”

“Selain untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin, kami juga menetapkan harga yang terjangkau dengan tetap mempertahankan kualitas dan kemauan kosumen maka dari itu usaha jasa ini dapat mempertahankan usahanya. Untuk masalah harga ini juga pasti tidak semua orang bisa menerima dan cocok dengan harga yang diterapkan. tetapi ada juga beberapa konsumen yang merasa kurang cocok dengan harga tersebut nah disitulah tugas kami untuk berusaha meyakinkan dan memberikan pemahaman kepada konsumen bahwa harga yang diterapkan disini sudah disesuaikan dengan kualitas produk yang dihasilkan dan juga telah disesuaikan juga dengan harga

pasarannya dengan usaha percetakan yang lainnya khususnya dengan usaha percetakan disekitar Sadira Digital Printing.”

2. Informan 2 (Karyawan UMKM Sadira Digital Printing)

Nama :

- Karyawan 1 : Yusuf Alzam
- Karyawan 2 : Ilham Ibnu

Umur :

- Karyawan 1 : 22 Tahun
- Karyawan 2 : 21 Tahun

Pendidikan :

- Karyawan 1 : SMA
- Karyawan 2 : SMA

Alamat :

- Karyawan 1 : Jl. Ir. PHM Noor, Gg. Adil RT. 35 RW. 03
- Karyawan 2 : Jl. Sutoyo S, Komp. Pondok Indah, RT. 24
RW.02 Banjarmasin

Uraian Hasil Wawancara :

Penulis mencari keterangan dari Karyawan UMKM Sadira Digital Printing, sebagai informasi yang dapat diuraikan sebagai berikut: (Wawancara dilaksanakan pada Rabu, 31 Juli 2024 di lokasi usaha Sadira Digital Printing di Jalan Simpang Belitung, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan).

a. Perencanaan (*Planning*)

Pernyataan tentang perencanaan ini disampaikan oleh salah satu Karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing yaitu Ilham Ibnu, sebagai berikut :

“ perencanaan yang dilakukan disini biasanya diawali dari rapat bulanan di akhir bulan disana dijelaskan bagaimana rencana kami satu bulan kedepan, selebihnya nanti pas dilapangan tinggal kordinasi dengan Mas Arjuna selaku pemilik usaha baik itu masalah pesanan dan bahan-bahan keperluan percetakan ditoko, selanjutnya kami tinggal melayani konsumen dilapangan atau memproses pesanan dan semuanya tinggal menangani bagiannya masing-masing.”

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pernyataan tentang pengorganisasian ini disampaikan oleh salah satu Karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing yaitu Yusuf Alzam, sebagai berikut :

“untuk pengorganisasian saya pribadi diawal masuk diberikan pemahaman dan pelatihan dari Mas Arjuna selama satu minggu, setelah selesai pelatihan saya dijelaskan mengenai tugas dan teknis operasional mengelola toko dan saya sudah dikasih kunci toko tersebut dan diberi kepercayaan untuk bekerja sendiri. dan kerjanya itu sesuai kebutuhan lapangan, dan diawal saya bekerja jika ada pekerjaan yang saya belum bisa, maka saya akan telpon mas arjuna

untuk meminta bantuan, dan dia memberikan arahan pengerjaannya sampai pengerjaannya sesuai dan selesai dan ketika di lapangan pun ketika ada produksi yang pengerjaannya memerlukan bantuan tenaga mas arjun akan ikut mengerjakannya.”.

c. Pelaksanaan (Actuating)

Pernyataan tentang pelaksanaan ini disampaikan oleh salah satu Karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing yaitu Ilham Ibnu, sebagai berikut :

“Kalau disini terkait dengan pelaksanaan berjalan sesuai kebutuhan lapangan sih, yang pertama Mas Arjun selalu menekankan untuk karyawan tepat waktu dalam masuk kerja, kami juga diajarkan untuk merespon dengan cepat jika ada konsumen yang datang ke toko, dengan langsung menanyakan apa keperluannya dan mempersilahkan masuk ketoko, dan ketika konsumen sudah menjelaskan keperluannya maka kami langsung mengerjakannya, begitu pun yang via online kami selalu mencek pesan yang masuk di wa. Dan salah satu kelebihan Sadira Digital Printing ini adalah dalam segi pelaksanaan kami selalu disiplin dan cepat dalam mengerjakan pesanan sehingga konsumen tidak perlu menunggu lama ketika datang ke Sadira Digital Printing ini. Selain itu kami juga selaku karyawan ditekankan untuk selalu disiplin atau tepat waktu untuk membuka toko. ”

d. Segmentasi Pasar UMKM Sadira Digital Printing

“Karena keberadaan Usaha Sadira Digital Printing ini berlokasi di dekat kampus, sekolah, pusat bisnis dan juga perkantoran. Ditambah dengan produk dan jasa yang ditawarkan oleh UMKM Sadira Digital Printing juga bervariasi, ini membuat target pasarnya menjadi meluas seperti siswa, mahasiswa, karyawan, maupun masyarakat umum terutama saat hendak mengurus dokumen tertentu.”

“Dan dari segmentasi pasar diwilayah Sadira Digital Printing ini luas , ini membuat permintaan konsumen untuk percetakan juga selalu ada setiap harinya baik itu print tugas sekolah, skripsi, sampai pembuatan berkas lamaran kerja dan lainnya itu selalu ada setiap harinya. Selain itu terkadang mindset banyak orang saat ini ingin dapat produk dengan instan dan mudah. Yang tentunya itu bisa dipenuhi oleh Sadira Digital Printing, sehingga untuk pendapatan yang masuk dari usaha ini juga relatif stabil.”

3. Informan 3 (Konsumen UMKM Sadira Digital Printing)

Nama : Husein

Umur : 39

Pendidikan : S-1

Alamat : Jl. Pramuka, Komp. Rahayu, Jl. Pembina IV D,
Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin.

Uraian Hasil Wawancara :

Penulis mencari keterangan dari Konsumen UMKM Sadira Digital Printing, sebagai informasi yang dapat diuraikan sebagai berikut: (Wawancara dilaksanakan pada Senin, 29 Juli 2024 di lokasi usaha Sadira Digital Printing di Jalan Simpang Belitung, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan).

a. Kualitas Produk dan Pelayanan UMKM Sadira Digital Printing

“Kalau menurut saya dari segi pelayanan yang diberikan sudah cukup bagus, dan pemilihan karyawan yang sesuai dalam bidangnya karena ketika saya melakukan pemesanan, dari karyawan sebelumnya sampai saat ini mereka nangkap apa yang saya inginkan dan langsung dibuatkan sesuai dengan apa yang saya minta dan saya merasa puas dengan hasil pekerjaannya ketika sudah selesai. Selain itu jika saya berhalangan ketoko saya juga bisa menggunakan jasa percetakan ini lewat online dan untuk pembayarannya bisa lewat transfer atau bayar nanti setelah saya bisa ketoko Sadira Digital Printing ini, yang mana ini sangat memudahkan saya dalam berurusan dengan pekerjaan saya.”

“Dan untuk segi pengorganisasian sudah berjalan dengan cukup baik. Soalnya ketika saya melakukan pemesanan baik itu dengan karyawan atau pemilik toko mereka sama-sama langsung memahami dan melakukan proses pemesanan tersebut dengan cepat sehingga saya tidak terpaku pada satu orang dan koordinasi mereka

juga lumayan baik. Selain itu karyawannya juga mahir dan cepat dalam mengetik, manajemen pengerjaan karyawan disini juga sangat baik ketika kounsumennya banyak mereka bisa menanganinya dengan baik sehingga konsumen tidak terlalu lama menunggu”.

“Karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing ini juga selalu bersikap ramah dan tidak pernah mengeluh jika saya memberikan pekerjaan bagaimanapun, respon mereka cukup cepat dalam menerima penjelasan dari saya, mereka juga bisa diajak bercanda sehingga saya merasa nyaman jika menunggu ditempat ini karena tempatnya juga bersih dan difasilitasi dengan ruang tunggu yang nyaman.”

“Semua produk jasa yang di tawarkan oleh Sadira Digital Printing sudah sangat sesuai dengan kebutuhan saya sebagai konsumen. Karena di dalamnya sudah memenuhi semua kebutuhan segala percetakan.”

b. Harga yang diterapkan oleh UMKM Sadira Digital Printing

“Selain pelayanan yang baik, harga yang ditawarkan juga sesuai dengan pengerjaan dan kualitas yang dihasilkan, selain itu harga yang diterapkan oleh UMKM Sadira Digital Printing ini juga cukup bersaing dengan usaha percetakan disekitarnya sehingga saya lebih memilih jasa dari Sadira Digital Printing ini dari pada mengerjakannya sendiri.”

7. Kendala dalam Pengelolaan Usaha pada UMKM Sadira Digital Printing.

Dalam pelaksanaan kegiatan usaha, walaupun kita mengelola usaha dengan baik kita tidak dapat menghindari kendala-kendala yang harus dihadapi, termasuk dalam pengelolaan usaha percetakan yang dilakukan oleh UMKM Sadira Digital Printing. Berikut beberapa kendala yang dihadapi oleh UMKM Sadira Digital Printing yang didapat dari hasil wawancara penulis dengan informan (Pemilik Usaha dan Karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing) mengenai penelitian ini :

a. Kendala Internal

- 1) Kurangnya karyawan dan alat produksi ketika ada permintaan pesanan yang banyak.

Dari yang disampaikan oleh Ilham Ibnu (selaku karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“Hal ini biasa terjadi pada saat pengetikan berkas atau mencetak skripsi yang jumlahnya banyak, pemesanan undangan pernikahan, pemesanan buku nota, dan pemesanan buku yasin yang jumlahnya banyak yang menyebabkan permintaan produk menjadi berlebihan tidak seperti hari-hari biasanya yang masih bisa dihandle oleh para karyawan Sadira Digital Printing.”

Yusuf Alzam (selaku karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing) juga menambahkan :

“Selain dari jumlah karyawan, jumlah alat produksi yang digunakan terkadang juga menjadi kendala pada UMKM Sadira Digital Printing ini, salah satu contohnya ketika ada momen beberapa konsumen yang ingin memprint berkas secara bersamaan, dengan peralatan yang ada sekarang dirasa kurang optimal dari segi efisiensi waktu. Selain itu alat yang digunakan juga beberapa ada yang umurnya sudah tua sehingga sering mengalami masalah dalam proses produksi, salah satunya adalah mesin print dan fotocopy sering mengalami eror yang mana ini juga dapat memperlambat waktu pengerjaan.”

2) Pengadaan barang masih belum maksimal

Dari yang disampaikan oleh Mas Arjuna (selaku pemilik dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“Kendala lain yang didapati adalah perihal penyediaan bahan bahan dasar juga terkadang mengalami keterlambatan. Hal ini terjadi karena dari saya pribadi tidak ada menerapkan jadwal untuk pengecekan bahan-bahan ditoko sehingga dari karyawan pun tidak rutin mengecek persediaan bahan dasar yang ada di toko sehingga menyebabkan ketidaktahuan terkait dengan persediaan bahan yang ada, yang mana ini secara tidak langsung mengakibatkan bahan dasar terkadang tidak tersedia dan membuat konsumen tidak jadi menggunakan jasa dari Sadira Digital Printing.”

3) Metode pembayaran yang terbatas

Dari yang disampaikan oleh Ilham Ibnu (selaku karyawan dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“Di zaman yang serba digital sekarang, Sadira Digital Printing masih menggunakan metode pembayaran hanya menggunakan cash saja, ini terkadang mempersulit konsumen untuk pembayaran karena pada saat ini ada beberapa konsumen yang tidak memiliki cash sehingga mereka pergi ke ATM dulu untuk menarik uangnya dan bahkan ada juga konsumen yang tidak jadi menggunakan jasa dari Sadira Digital Printing.”

4) Tidak ada promosi untuk pelanggan

Dari yang disampaikan oleh Mas Arjuna (selaku pemilik dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“Selama UMKM Sadira Digital Printing ini berjalan jujur saja untuk masalah promosi itu dari kami bukan salah satu fokus utama walaupun kami juga memiliki sosial media Instagram tetapi konten didalamnya pun diupload pada masa awal-awal usaha ini dibangun saja, setelah beberapa tahun berjalan kami sudah tidak konsisten lagi untuk promosi di sosial media, mungkin untuk alasannya itu karena saya rasa untuk menarik konsumen itu sudah sangat terbantu dari lokasi usahanya tersebut karena diwilayah ini sudah sudah banyak orang mengenal sebagai tempatnya percetakan, sehingga fokus kami hanya memberikan produk dan jasa yang terbaik

sehingga mereka kembali lagi menggunakan produk dan jasa dari Sadira Digital Printing.”

b. Kendala Eksternal

1. Tingkat persaingan tinggi

Dari yang disampaikan oleh Mas Arjuna (selaku pemilik dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“ Saat ini, persaingan di usaha bisnis digital printing ini mulai banyak khususnya disekitar toko dari Sadira Digital Printing ini. Hal tersebut tentu menjadi kendala sekaligus tantangan tersendiri untuk para pelaku usaha untuk bagaimana bisa mempertahankan atau bahkan mampu bersaing dengan kompetitor yang ada disekitar lokasi ini. Dan salah satu cara yang bisa kami lakukan adalah berusaha menerapkan strategi bisnis yang baik dan tetap menjaga kualitas produksi dan pelayanan untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan.”

2. Kenaikan Harga Bahan Baku

Dari yang disampaikan oleh Mas Arjuna (selaku pemilik dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“Kenaikan harga kertas, tinta, dan peralatan yang lain merupakan kendala yang mungkin tidak dapat kami hindari, dan ini juga dapat mempengaruhi margin keuntungan serta mungkin juga berdampak kepada kenaikan harga produk dan jasa pada UMKM Sadira Digital Printing, mungkin cara dari kami untuk mengatasi

kendala tersebut dengan cara memilih toko penyedia barang yang harganya paling rendah dan lebih mengefisiensi operasional untuk dapat membantu mengatasi dan menekan kenaikan biaya.”

3. Kemajuan Teknologi

Dari yang disampaikan oleh Mas Arjuna (selaku pemilik dari UMKM Sadira Digital Printing) terkait dengan kendala yang dihadapi :

“Menurut saya, kemajuan teknologi ini selain merupakan peluang bagi perusahaan untuk mempermudah dan meningkatkan kualitas usahanya tapi disisi lain juga bisa menjadi sebuah ancaman juga bagi perusahaan karena kemajuan yang begitu pesat tidak dapat menghentikan kemajuan teknologi. Sehingga perusahaan percetakan dituntut untuk Selalu mengikuti perkembangan desain grafis dan pengembangan mesin dan peralatan agar dapat menjaga daya saing dengan perusahaan lainnya .”

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap 4 orang informan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pengelolaan Usaha Percetakan Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus pada UMKM Sadira Digital Printing)

Pengelolaan usaha percetakan yang dilakukan oleh UMKM Sadira Digital Printing dalam meningkatkan pendapatan sudah diterapkan dengan

baik, karena didalam pengelolaan tersebut usaha ini sudah menerapkan fungsi pengelolaan sebagai berikut :

- a. **Planning (perencanaan)** Dari segi perencanaan yang diterapkan oleh UMKM Sadira Digital Printing ini sudah sesuai untuk diterapkan pada usaha percetakan tersebut karena pemilik usaha merencanakan dengan baik seluruh faktor-faktor penting untuk menuju kesuksesan usahanya dimasa depan seperti perencanaan awal dalam memilih lokasi yang strategis untuk usaha Percetakannya. Perencanaan dalam memilih karyawan yang memiliki kemampuan dibidangnya serta adanya pelatihan sebelum memulai bekerja ini juga akan berpengaruh positif terhadap jalannya UMKM Sadira Digital Printing tersebut, serta perencanaan yang jelas setiap bulannya antara pemilik usaha dan karyawan yang dilakukan dengan sistem rapat setiap bulannya itu menjadikan Usaha ini berjalan menjadi terarah serta memiliki tujuan dan target yang jelas sehingga itu selaras dengan teori dari perencanaan yaitu penentuan serangkaian tindakan berdasarkan pemilihan dari berbagai alternatif data yang ada, dalam hal ini dirumuskan dalam bentuk keputusan yang akan dikerjakan untuk masa yang akan datang dalam usaha mencapai tujuan yang diinginkan. (Yaya, 2018, Hlm. 10)
- b. **Organizing (pengorganisasian)** yang diterapkan oleh UMKM Sadira Digital Printing adalah memperhatikan kualitas karyawan yang dimiliki dengan memilih karyawan yang sesuai dengan bidangnya dan memberikan pelatihan kepada karyawan tersebut. pembagian tugas

operasional yang jelas sesuai dengan jobdisk dan jam kerja karyawan dengan sistem kerja yang fleksibel dan komunikasi yang baik antara pemilik usaha dan karyawan. Sadira Digital Printing ini juga memiliki peralatan percetakan yang cukup lengkap sehingga dapat mempermudah karyawan dalam pengerjaan dan proses produksi. Sejauh ini dengan adanya sistem kerja yang diterapkan maka dapat meminimalisir adanya kendala dan miss komunikasi yang dihadapi pihak Sadira Digital Printing ini selaras dengan teori dari pengorganisasian yaitu sebagai suatu proses menciptakan hubungan antara personalia, fungsi-fungsi dan faktor fisik agar kegiatan-kegiatan yang harus dilaksanakan disatukan dan diarahkan pada pencapaian tujuan bersama.(Yaya, 2018, Hlm. 10)

- c. **Actuating (pelaksanaan)** yang diterapkan oleh Sadira Digital Printing adalah menerapkan proses perencanaan dan pengorganisasian yang sudah ditetapkan sebelumnya terkait dengan tugas operasional usaha. Dalam hal pelaksanaan sudah diterapkan secara maksimal. Dengan memenuhi kebutuhan konsumen maka akan tercipta adanya kepuasan yang dirasakan oleh konsumen. Misalnya, membuka toko tepat waktu sesuai yang ditentukan, respon dalam menerima pemesanan juga cepat baik itu dari konsumen *online* atau *offline*. Konsumen juga dapat memesan secara online tanpa harus ketoko. mengerjakan pesanan sesuai permintaan konsumen dengan tepat waktu sesuai waktu yang ditentukan ini selaras dengan teori dari pelaksanaan yaitu suatu aspek

hubungan manusiawi dalam kepemimpinan yang mengikat bawahan untuk bersedia mengerti dan menyumbangkan pikiran dan tenaganya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berarti ruang lingkup pengarahannya pengelolaan sumber daya manusia yang efektif dan efisien. (Yaya, 2018, Hlm. 10)

- d. **Controlling (pengawasan)** yang diterapkan oleh Sadira Digital Printing adalah dengan mengawasi secara langsung kegiatan operasional usaha. Hal ini dilakukan ketika baik itu proses kerja dan produksi dilapangan atau pengawasan secara online. Serta melakukan pengecekan persediaan bahan baku dan data pemesanan produk dari konsumen. Karyawan juga diharuskan untuk selalu mencatat setiap pekerjaan dan penghasilannya di dalam buku laporan penghasilan lalu melaporkan hasil pendapatannya kepada pemilik toko setiap hari setelah penutupan toko Sadira Digital Printing. Pemilik toko juga selalu mengadakan evaluasi didalam rapat, untuk membahas hal-hal yang dirasa penting seperti bagaimana jalannya toko selama satu bulan kebelakang apakah ada kendala yang tidak diketahui pemilik toko agar disampaikan oleh karyawan sehingga nantinya ada koreksi dan solusi untuk perbaikan di bulan kedepannya dan ini selaras dengan teori dari pengawasan yaitu sebagai suatu kegiatan mendeterminasi apa- apa yang telah dilaksanakan sesuai dengan tujuan untuk segera mengetahui kemungkinan terjadinya penyimpangan dan hambatan. Fungsi ini

dapat menjamin bahwa kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dapat memberikan hasil yang diinginkan. (Yaya, 2018, Hlm. 10)

e. Faktor-faktor perkembangan usaha Sadira Digital Printing dalam meningkatkan pendapatan.

Dengan berbagai macam cara mengembangkan usaha percetakan, ada beberapa faktor yang menurut Mas Arjuna selaku pemilik usaha yang membuat usaha UMKM percetakan Sadira Digital Printing ini mengalami peningkatan pendapatan sebagai berikut :

1. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam menjalankan dan mempertahankan usahanya, UMKM Sadira Digital Printing ini sangat memperhatikan faktor sumber daya manusia (karyawan) dilihat dari pemilihan karyawan yang dipilih yang memahami dasar-dasar microsoft office dan dasar-dasar tentang percetakan, memberi pelatihan kepada karyawan yang baru masuk bekerja sehingga ini berdampak pada etika usaha yang dapat membangun nilai, norma dan perilaku karyawan serta pimpinan dalam membangun hubungan yang baik dengan pelanggan/mitra kerja atau masyarakat. .(Yuyus, 2011, Hlm. 34)

2. Faktor Peluang dan Perencanaan

Selain faktor SDM, faktor Peluang dan Perencanaan juga berpengaruh pada perkembangan usaha UMKM Sadira Digital Printing. Sebelum membuka usaha Sadira Digital Printing ini

pemilik usaha sudah merencanakan dengan matang beberapa faktor penting sebelum memulai usaha salah satu contohnya seperti mempelajari ilmu-ilmu mengenai percetakan dan bagaimana manajemen dalam mengelola usaha tersebut yang didapat melalui bekerja selama 3 tahun di usaha percetakan orang lain. (Kristiningsih, 2014, Hlm.9) Selain itu pemilik usaha juga melihat peluang karena ada sebuah toko kosong yang lokasinya tepat bersebrangan dengan Azkia 3, yang mana toko tersebut sesuai dengan kriteria dari perencanaan Mas Arjuna dalam hal lokasi tempat usaha.(Lies, 2013, Hlm. 61)

3. Faktor Organisasi

Organisasi merupakan kelompok kerja sama antara beberapa orang untuk mencapai tujuan bersama. UMKM Sadira Digital Printing merupakan usaha yang ruang lingkupnya kecil, sehingga organisasi usaha langsung dikelola sendiri dengan baik dan maksimal oleh pemilik usaha. pengelolaan organisasi yang diterapkan pada UMKM Sadira Digital Printing adalah dari menjelaskan sistem operasional dan pekerjaan yang akan dikerjakan oleh karyawan, membagi beberapa tugas sesuai dengan keahlian karyawan, selalu mengingatkan karyawan untuk selalu melaporkan kendala atau apapun yang berkaitan dengan pekerjaan kepada pemilik usaha, serta mempermudah akses komunikasi

untuk membangun hubungan yang berkeimbangan dan kedekatan satu dengan yang lain. (Hendro, 2011, Hlm. 49)

4. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Dalam pencapaian tujuan dan perkembangan suatu usaha dalam peningkatan pendapatan dan produksi perlu adanya strategi pemasaran, dan strategi yang diterapkan oleh UMKM Sadira Digital Printing ini adalah dengan menguatkan ciri khas Sadira Printing ini pada banyaknya produk dan jasa yang ditawarkan dengan tetap menjaga kualitas produk dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas. (Hendro, 2011, Hlm. 38)

Selain itu pelayanan yang baik dan maksimal terhadap konsumen juga hal yang harus diperhatikan, agar kiranya bisa menambah daya tarik pada setiap konsumen. Untuk memaksimalkan strategi pemasaran UMKM Sadira Digital Printing juga menerapkan *Market Segmentation* dengan memilih lokasi usaha yang dekat dengan kampus, sekolah, pusat bisnis dan juga perkantoran ini membuat target pasarnya menjadi meluas seperti siswa, mahasiswa, karyawan, maupun masyarakat umum. (Philip, 1997, Hlm. 250)

2. Kendala dalam Pengelolaan Usaha pada UMKM Sadira Digital Printing.

Berikut beberapa kendala yang dihadapi oleh UMKM Sadira Digital Printing dalam pengelolaan usaha percetakan yang dijalankan :

a. Kendala Internal

- 1) Kurangnya karyawan dan alat produksi ketika ada permintaan pesanan yang banyak.

Kendala ini biasa terjadi ketika banyaknya jumlah produksi dan permintaan yang didapat oleh Sadira Digital Printing secara bersamaan sehingga membuat waktu pengerjaannya menjadi kurang efisien. Untuk di bagian alat dan bahan produksi juga kurangnya jumlah alat produksi yang digunakan dan beberapa ada yang umurnya sudah tua sehingga sering mengalami masalah dalam proses produksi, salah satunya adalah mesin print dan fotocopy sering mengalami eror yang mana ini dapat memperlambat waktu pengerjaan.

- 2) Pengadaan barang masih belum maksimal

Penyediaan bahan bahan dasar terkadang mengalami keterlambatan. Hal ini terjadi karena pihak Sadira Digital Printing tidak secara maksimal mengecek persediaan bahan dasar yang ada di toko sehingga menyebabkan ketidaktahuan terkait dengan persediaan bahan yang ada.

- 3) Metode pembayaran yang terbatas

Metode pembayaran yang dilakukan oleh UMKM Sadira Digital Printing hanya menggunakan cash saja, dan ini terkadang mempersulit konsumen untuk pembayaran ketika mereka tidak memiliki *cash* dan bahkan ada juga konsumen yang tidak jadi menggunakan jasa dari Sadira Digital Printing.

4) Tidak ada promosi untuk pelanggan

Dalam mengembangkan usahanya, Sadira Digital Printing tidak terfokus pada promosi di sosial media, walaupun UMKM ini memiliki akun sosial media namun mereka saat ini berhenti mengupload konten tentang promosi, karena menurut pemilik usaha untuk menarik konsumen itu sudah sangat terbantu dari lokasi usahanya tersebut sehingga mereka berfokus dalam memberikan produk dan jasa yang terbaik sehingga konsumen kembali lagi menggunakan produk dan jasa dari Sadira Digital Printing.

b. Kendala Eksternal

1) Tingkat persaingan tinggi

Persaingan di bisnis digital printing mulai banyak khususnya disekitar toko dari Sadira Digital Printing ini. Hal tersebut tentu menjadi kendala tersendiri untuk para pelaku usaha. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah memiliki strategi bisnis yang baik dan tetap menjaga kualitas produksi dan pelayanan untuk meningkatkan jumlah pelanggan.

2) Kenaikan Harga Bahan Baku

Kenaikan harga kertas, tinta, dan peralatan dapat mempengaruhi margin keuntungan dan harga pada produk dan jasa pada UMKM Sadira Digital Printing, dengan memilih toko penyedia barang yang harganya paling terjangkau dan lebih mengefisiensi operasional dapat membantu mengatasi kenaikan biaya.

3) Kemajuan Teknologi

Kemajuan teknologi di satu sisi merupakan peluang bagi perusahaan tetapi disisi lain menjadi sebuah ancaman juga bagi perusahaan karena kemajuan yang begitu pesat tidak dapat menghentikan kemajuan teknologi. Sehingga perusahaan percetakan dituntut untuk Selalu mengikuti perkembangan desain grafis dan pengembangan mesin dan peralatan agar dapat menjaga daya saing.

3. Analisis Pendapatan UMKM Sadira Digital Printing

Pendapatan yang diperoleh UMKM Sadira Digital Printing ini didapat dari hasil penjualan produk atau jasa yang diberikan. Dan faktor terpenting yang mewujudkan peningkatan pendapatan dari UMKM Sadira Digital Printing ini adalah lokasi usaha dan perkembangan kemahiran dan keahlian tenaga kerja.

Pendapatan dalam Islam adalah penghasilan yang diperoleh dari usaha yang halal salah satunya seperti yang disebutkan oleh Rasulullah yaitu berwirausaha. Harta yang diperoleh secara halal akan membawa keberkahan (Walia, 2017, Hlm. 15). Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam (Q.S. An - Nahl Ayat 114) :

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنْتُمْ لِيَآئِهِ تَعْبُدُونَ ﴿١١٤﴾

Artinya : Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah.